DUNNING-KRUGEROV EFEKT KADA NETKO MISLI DA ZNA, A NE ZNA NIŠTA

https://gemini.google.com/share/ab6c5679c303

Pitanja postavljao jezičnom modelu Gemini: Milan Kušnjačić. 7.2.2026.

Istraži i nacrtaj što je Dunnung-Kruger efekt

Dunning-Krugerov efekt: Istraživanje i grafički prikaz
Istraži web-mjesta
(1) Istražiti definiciju i znanstveno podrijetlo Dunning-Krugerovog efekta na temelju izvornog rada Davida Dunninga i Justina Krugera iz 1999. godine.
(2) Analizirati kognitivne mehanizme i metakognitivne nedostatke koji dovode do toga da osobe s niskom razinom vještina precjenjuju vlastitu kompetenciju.
(3) Istražiti korelaciju između stvarne razine znanja ili vještine i subjektivnog osjećaja samopouzdanja kroz proces učenja.
(4) Identificirati i opisati ključne faze na grafičkom prikazu: Vrh gluposti (Peak of Mount Stupid), Dolina očaja (Valley of Despair), Padina prosvjetljenja (Slope of Enlightenment) i Plato održivosti (Plateau of Sustainability).
(5) Proučiti fenomen kod visokokompetentnih pojedinaca koji mogu podcijeniti vlastitu relativnu izvrsnost ili pretpostaviti da drugi posjeduju slično znanje.
(6) Ispitati suvremene znanstvene kritike i istraživanja koja sugeriraju da bi efekt mogao biti statistički artefakt.
(7) Pronaći i opisati praktične primjere Dunning-Krugerovog efekta u profesionalnom okruženju, politici i na društvenim mrežama.
(8) Sintetizirati prikupljene podatke u detaljne upute za crtanje grafikona, uključujući definiciju osi X (kompetencija) i osi Y (samopouzdanje) te karakterističan oblik krivulje.
Analiziraj rezultate
Izradi izvješće

Analiza metakognitivne neusklađenosti: Dunning-Krugerov efekt, njegova statistička validnost i metodologija vizualnog prikaza u socijalnoj psihologiji

Razumijevanje ljudske kognicije i načina na koji pojedinci procjenjuju vlastite intelektualne i praktične sposobnosti predstavlja jedan od temeljnih izazova suvremene socijalne psihologije. Dunning-Krugerov efekt (DKE) definira se kao metakognitivni fenomen iluzorne nadmoći u kojem pojedinci s niskom razinom kompetencije u određenom području sustavno precjenjuju vlastite vještine, dok visokokompetentni pojedinci pokazuju tendenciju podcjenjivanja svoje relativne uspješnosti u usporedbi s drugima.1 Ovaj rad nudi iscrpnu analizu fenomena, počevši od njegovih povijesnih i anegdotalnih korijena, preko detaljnog plana izvornih istraživanja iz 1999. godine, do suvremenih statističkih kritika i neuroznanstvenih korelata koji pokušavaju objasniti zašto ljudski

um često nije u stanju prepoznati vlastitu nekompetenciju.

Povijesni kontekst i epistemološki korijeni

Iako su David Dunning i Justin Kruger formalno kvantificirali ovaj efekt krajem dvadesetog stoljeća, svijest o neskladu između znanja i samouvjerenosti prožima ljudsku misao od antike. Filozofski diskurs o neznanju započinje Sokratovim uvidom, koji je Platon zabilježio, a koji sugerira da se mudrost ne sastoji u posjedovanju svih odgovora, već u priznavanju vlastitog neznanja.1 Sokratova tvrdnja da "zna da ništa ne zna" predstavlja antitezu Dunning-Krugerovom efektu. U modernijoj povijesti, Charles Darwin je u svom djelu o evoluciji primijetio da neznanje češće rađa samopouzdanje nego znanje, dok je filozof Bertrand Russell isticao kako je problem s modernim svijetom to što su glupi ljudi puni samopouzdanja, dok su inteligentni puni sumnje.3

Anegdotalni katalizator za sustavno istraživanje Dunninga i Krugera bio je slučaj McArthura Wheelera iz 1995. godine. Wheeler je opljačkao dvije banke u Pittsburghu usred bijela dana bez maske, vjerujući da će ga sok od limuna, kojim je premazao lice, učiniti nevidljivim sigurnosnim kamerama.5 Njegovo čvrsto uvjerenje temeljilo se na činjenici da se sok od limuna koristi kao nevidljiva tinta. Kada mu je policija pokazala snimke, bio je zapanjen činjenicom da ga kamere vide. Ovaj ekstremni primjer "nesvjesne nekompetencije" potaknuo je istraživače da ispitaju postoji li univerzalni psihološki mehanizam koji onemogućuje nesposobnim ljudima da uvide vlastite pogreške.5

Plan istraživanja i metodologija izvornog rada (1999)

U svom prekretničkom radu pod naslovom "Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments", objavljenom 1999. godine, Dunning i Kruger postavili su precizan plan istraživanja kako bi testirali četiri hipoteze: (1) nekompetentni pojedinci drastično precjenjuju svoju sposobnost, (2) ne uspijevaju prepoznati kompetenciju kod drugih, (3) ne uspijevaju prepoznati dubinu vlastite nekompetencije i (4) učenje i povećanje kompetencije mogu im pomoći da prepoznaju svoje prethodne nedostatke.3

Struktura eksperimentalnih studija

Plan istraživanja bio je podijeljen u četiri odvojene studije, provedene na studentima Sveučilišta Cornell, pri čemu je svaka studija ciljala na specifičnu domenu kognitivnih ili socijalnih vještina.

Studija	Domena ispitivanja	Metodologija mjerenja	Svrha
Studija 1	Humor	Ocjenjivanje 30	Provjera procjene

		šala; usporedba s 8 profesionalnih komičara	subjektivnih vještina
Studija 2	Logičko zaključivanje	LSAT testovi (logika); procjena rezultata i ranga	Provjera objektivne kognitivne vještine
Studija 3	Gramatika	Test gramatičkih pravila (ACT standardi)	Provjera vještine s jasnim pravilima
Studija 4	Samoprocjena i učenje	Re-testiranje nakon uvida u rezultate drugih	Provjera utjecaja metakognicije

U svakoj od ovih studija, sudionici su prvo rješavali testove kako bi se utvrdila njihova stvarna (objektivna) kompetencija. Nakon rješavanja, od njih se tražilo da daju dvije vrste samoprocjena: koliko su pitanja točno odgovorili (apsolutna procjena) i kako se rangiraju u usporedbi s ostalim sudionicima (relativna procjena u percentilima).[2]

Rezultati i analiza podataka

Rezultati su bili konzistentni u svim domenama. Sudionici koji su ostvarili rezultate u donjem kvartilu (najnižih 25%) sustavno su vjerovali da se nalaze daleko iznad prosjeka. Na primjer, u studiji o gramatici, ispitanici u donjem kvartilu imali su prosječni stvarni rezultat u 12. percentilu, ali su sami sebe procijenili u 62. percentilu.[2] To ukazuje na to da su oni sebe vidjeli kao bolje od 61% ostalih sudionika, dok su zapravo bili gori od 88% populacije.

Nasuprot tome, sudionici u gornjem kvartilu (najboljih 25%) imali su tendenciju blagog podcjenjivanja vlastitog ranga. Njihov stvarni rezultat bio je, primjerice, u 90. percentilu, ali su se procijenili u 82. percentilu.[2] Dunning i Kruger su zaključili da ovi pojedinci pate od "efekta lažnog konsenzusa" – budući da su zadaci njima bili laki, pretpostavili su da su laki i svima ostalima, te su stoga mislili da njihova izvrsnost nije ništa posebno.[7]

Vizualna reprezentacija: Kako nacrtati Dunning-Krugerov efekt

Grafički prikaz Dunning-Krugerovog efekta ključan je za razumijevanje dinamike između stvarnog znanja i samopouzdanja. U literaturi se pojavljuju dva dominantna oblika grafičkog prikaza: znanstveni grafikon (zasnovan na kvartilima) i popularno-psihološki grafikon (krivulja razvoja kompetencije).

Tehnički opis znanstvenog grafikona (Kvartilna analiza)

Znanstveni grafikon koristi se za prikaz rezultata eksperimentalnih studija i vizualizaciju jaza između percepcije i stvarnosti.

1. **Konstrukcija osi:**
   - **Horizontalna os (X):** Označava "Stvarnu sposobnost" podijeljenu na kvartile (od 1. kvartila – najnižih rezultata, do 4. kvartila – najviših rezultata).2
   - **Vertikalna os (Y):** Označava "Rang izvedbe" ili "Rezultat na testu" izražen u percentilima (od 0 do 100).
2. **Crtanje linija:**
   - **Linija stvarne izvedbe:** Ovo je dijagonala koja raste linearno od donjeg lijevog kuta prema gornjem desnom kutu. Ona pokazuje točan položaj pojedinca na temelju rezultata.
   - **Linija procijenjene izvedbe:** Ova linija počinje visoko iznad linije stvarnosti (na razini iznad 60. percentila za prvi kvartil), ima vrlo blagi uspon i na kraju presijeca liniju stvarnosti kod trećeg kvartila, završavajući blago ispod nje za četvrti kvartil.2

Vizualizacija krivulje razvoja (Mount Stupid)

U širem društvenom kontekstu, efekt se prikazuje kao krivulja koja prati put pojedinca od početnika do stručnjaka. Ovaj grafikon je dinamičan i opisuje faze kroz koje osoba prolazi.11

1. **Vrh gluposti (Mount Stupid):** Na početku učenja, uz minimalno znanje, samopouzdanje naglo raste do maksimuma. Osoba u ovoj fazi nema dovoljno metakognitivne svijesti da bi razumjela kompleksnost materije.5
2. **Dolina očaja (Valley of Despair):** Kako osoba nastavlja učiti, shvaća koliko toga zapravo ne zna. Samopouzdanje drastično pada jer raste svijest o vlastitom neznanju. Ovo je kritična točka u kojoj mnogi odustaju.6
3. **Padina prosvjetljenja (Slope of Enlightenment):** Postupnim stjecanjem stvarnog znanja i vještina, samopouzdanje ponovno raste, ali ovaj put polako i na čvrstim temeljima. Osoba počinje razumijevati nijanse i kompleksnost područja.5
4. **Plato održivosti (Plateau of Sustainability):** U ovoj fazi stručnjak ima visoko samopouzdanje koje je usklađeno s njegovom visokom kompetencijom. On prepoznaje svoja ograničenja, ali je svjestan svoje nadmoći u odnosu na prosjek.5

Faza	Razina znanja	Samopouzdanje	Karakteristika
Početak	Minimalna	Ekstremno visoko	"Vrh gluposti" – nepoznavanje neznanja
Napredovanje	Srednja	Nisko	"Dolina očaja" – osvještavanje kompleksnosti
Stručnost	Visoka	Stabilno rastuće	"Padina prosvjetljenja" – realna procjena
Majstorstvo	Vrlo visoka	Visoko/Realno	"Plato održivosti" – integrirano znanje

Metakognitivna objašnjenja i psihološki mehanizmi

Glavno objašnjenje koje nude Dunning i Kruger naziva se metakognitivno objašnjenje. Metakognicija je sposobnost nadziranja vlastitih misaonih procesa. Istraživanja sugeriraju da nekompetentni ljudi pate od "dvostrukog tereta": ne samo da su nekompetentni, već ih ta ista nekompetentnost sprječava da to prepoznaju.3

Dvostruki teret i Catch-22

Da bi netko procijenio je li dobar u gramatici, on mora poznavati pravila gramatike. Ako ne poznaje pravila, ne može znati da ih krši. To stvara paradoksalnu situaciju (Catch-22) u kojoj je jedini način da osoba prepozna svoju nekompetentnost taj da postane kompetentna, čime prestaje biti nekompetentna.3 Ovaj nedostatak povratne informacije iz okoline ili nemogućnost procesuiranja te povratne informacije ključni su faktori održavanja iluzorne nadmoći.

Neurološki korelati i ERP efekti

Neuroznanstvena istraživanja provedena pomoću EEG-a pružila su dublji uvid u mehanizme Dunning-Krugerovog efekta. Istraživači su mjerili potencijale povezane s događajima (ERP) tijekom zadataka samoprocjene.

Razlike su uočene u FN400 efektu, koji je povezan s osjećajem poznatosti (familiarity). Osobe koje sustavno precjenjuju svoje sposobnosti (over-estimators) pokazuju pojačanu aktivnost u FN400 komponenti, što sugerira da se njihove procjene temelje na brzom, površnom osjećaju da im je tema "poznata", a ne na stvarnom prisjećanju činjenica.1 S druge strane, oni koji točno procjenjuju ili podcjenjuju sebe pokazuju efekte kasne parijetalne komponente (LPC), što je povezano s procesima svjesnog prisjećanja i detaljne kognitivne analize.1 Ovi nalazi sugeriraju da DKE nije samo stvar "tvrdoglavosti", već različitih načina na koji mozak procesira informacije o vlastitom znanju.

Statistička kritika: Je li efekt stvaran ili artefakt?

U posljednja dva desetljeća, Dunning-Krugerov efekt postao je predmetom intenzivne statističke kritike. Glavni argument kritičara, poput Gillesa Gignaca i istraživača Kruegera i Muellera, jest da se opaženi fenomen može objasniti bez pozivanja na psihološke pristranosti, koristeći isključivo statističke principe.9

Regresija prema sredini i efekt "Bolji od prosjeka"

Regresija prema sredini je statistički fenomen koji se javlja kada se dvije varijable s nesavršenom korelacijom uspoređuju. Budući da je korelacija između stvarne inteligencije i samoprocjene obično niska (između 0,30 i 0,33), rezultati na ekstremima nužno će težiti prosjeku.9

- **Matematička nužnost:** Ako netko postigne rezultat na samom dnu ljestvice (0 bodova), svaka pogreška u procjeni može biti samo "prema gore". Statistički gledano, on nema prostora da se podcijeni.9
- **Efekt bolji od prosjeka:** Ljudi općenito imaju tendenciju procjenjivati se iznadprosječnima. Ako svi sudionici u istraživanju kažu da su u 60. ili 70. percentilu, oni na vrhu će izgledati kao da se podcjenjuju (jer su stvarno u 90. percentilu), dok će oni na dnu izgledati kao da se drastično precjenjuju (jer su u 10. percentilu).9

Glejserov test i nelinearna regresija

Da bi se provjerilo je li DKE stvaran psihološki fenomen, Gignac (2020) je predložio korištenje Glejserovog testa heteroskedastičnosti. Ovaj test ispituje smanjuje li se varijanca (pogreška) u samoprocjeni kako raste stvarna kompetencija.9 Ako bi Dunning-Krugerova hipoteza bila točna, trebali bismo vidjeti da stručnjaci imaju puno manje pogrešaka u samoprocjeni od početnika. Međutim, neka istraživanja s velikim uzorcima (N=929) nisu uspjela potvrditi ovu hipotezu, pokazujući da je odnos između procjene i stvarnosti uglavnom linearan, bez specifičnog "zakrivljenja" kod nekompetentnih.9

Također, simulacije s računalno generiranim podacima, u koje nije programirana nikakva ljudska pristranost, daju identične grafikone kao i originalni Dunning-Krugerovi testovi, što dodatno

potkrepljuje teoriju o statističkom artefaktu.[7]

Manifestacije Dunning-Krugerovog efekta u specifičnim domenama

DKE nije ograničen na laboratorijske uvjete; on ima duboke implikacije u različitim profesionalnim i društvenim sferama, gdje pogrešna samoprocjena može imati kobne posljedice.

Medicina i kirurgija

U medicinskom kontekstu, studije su pokazale da studenti medicine i mladi liječnici često precjenjuju svoje dijagnostičke vještine. Primjerice, kirurzi koji su loše rješavali testove tehničkih vještina vjerovali su da su znatno spretniji nego što su to objektivni promatrači procijenili.[8] Opasnost leži u tome što nekompetentan liječnik možda neće potražiti drugo mišljenje jer nije svjestan granica vlastitog znanja.[8]

Zrakoplovstvo i sigurnost

Istraživanja provedena na studentima zrakoplovstva pokazala su da budući piloti često ne znaju točno procijeniti vlastite vještine upravljanja zrakoplovom, osobito u kriznim situacijama. Oni s najnižim razinama kompetencije pokazali su najveće samopouzdanje, što u avijaciji predstavlja izravan sigurnosni rizik.[6]

Politika i građanska pismenost

Politička domena je posebno plodno tlo za Dunning-Krugerov efekt. Studija iz 2018. godine pokazala je da Američki građani koji znaju najmanje o politici i radu vlade najviše precjenjuju svoje znanje.[3] Ova pojava je izraženija kod osoba s jakim stranačkim identitetom. Na društvenim mrežama, DKE se manifestira kroz "stručnjake za sve", gdje korisnici s površnim informacijama o kompleksnim temama (poput epidemiologije ili geopolitike) ulaze u agresivne debate s pravim stručnjacima.[4]

Vožnja i svakodnevne vještine

Skoro svaki vozač u cestovnom prometu vjeruje da je "iznadprosječan vozač", što je matematički nemoguće.[8] Ova iluzija sigurnosti dovodi do rizičnog ponašanja jer vozači vjeruju da njihove (precjenjene) vještine mogu kompenzirati faktore poput brzine ili umora.

Kulturološke razlike i utjecaj društvenog konteksta

Zanimljivo je primijetiti da Dunning-Krugerov efekt nije podjednako prisutan u svim kulturama. Istraživanja su otkrila značajne razlike između zapadnih (individualističkih) i istočnoazijskih

(kolektivističkih) kultura.8

- **Zapadnjački obrazac:** Dominira "samouzdizanje". Ljudi se trude izgledati pametnije i sposobnije, što pojačava DKE.
- **Istočnjački obrazac:** U kulturama poput Japana ili Koreje, češći je "obrnuti Dunning-Krugerov efekt". Ljudi s niskim vještinama odmah umanjuju svoje sposobnosti, videći neuspjeh kao priliku za učenje, dok se uspjeh pripisuje sreći ili kolektivu, a ne vlastitoj genijalnosti.8

Ovo sugerira da DKE nije biološka neizbježnost, već kognitivna navika koja je djelomično oblikovana društvenim očekivanjima i normama o tome kako se "uspješna osoba" treba prezentirati.

Strategije za ublažavanje efekta

Budući da nitko nije imun na kognitivne pristranosti, ključno je implementirati strategije koje potiču točniju samoprocjenu.

1. **Metakognitivni trening:** Razvijanje sposobnosti "razmišljanja o razmišljanju". To uključuje postavljanje pitanja o vlastitim procesima donošenja odluka i aktivno traženje dokaza koji bi mogli opovrgnuti naše zaključke.8
2. **Kultura povratnih informacija (Feedback):** U organizacijama je nužno uspostaviti sustave u kojima se povratna informacija daje redovito i objektivno. Bez vanjskog ogledala, pojedinac ostaje zarobljen u vlastitoj iluziji.8
3. **Intelektualna poniznost:** Prihvaćanje činjenice da je znanje beskonačno, a ljudski kapacitet ograničen. Stručnjaci koji dosegnu "Plato održivosti" često su najponizniji jer razumiju koliko toga još ne znaju.5
4. **Edukacija o pristranostima:** Jednostavno poznavanje Dunning-Krugerovog efekta može poslužiti kao mentalni alarm. Kada se osjećamo iznimno samouvjerenima u nekom novom području, trebali bismo se zapitati: "Jesam li upravo na Vrhu gluposti?".8

Analiza budućih trendova i implikacija

Dunning-Krugerov efekt nastavit će igrati važnu ulogu u istraživanjima umjetne inteligencije i interakcije čovjeka i računala. Kako algoritmi postaju kompleksniji, ljudi se mogu oslanjati na njih bez razumijevanja kako rade, što stvara novi oblik "tehnološkog Dunning-Krugerovog efekta" – gdje povjerenje u tehnologiju nadmašuje razumijevanje njezinih ograničenja.

U društvenom smislu, borba protiv ovog efekta ključna je za očuvanje meritokracije. Ako društvo nastavi favorizirati samouvjerene amatere nauštrb sumnjičavih stručnjaka, riskiramo degradaciju znanosti i javnog diskursa.1 Razumijevanje da je "put do mudrosti popločan sumnjom" ostaje

najvažnija lekcija koju nam Dunning-Krugerov efekt može pružiti.

Ovaj fenomen, bio on psihološka pristranost ili statistička nužnost, služi kao snažan memento mori za naš intelekt. On nas podsjeća da su naši mozgovi evoluirali za preživljavanje, a ne nužno za savršeno točnu statističku samoprocjenu. U konačnici, prava pobjeda nad Dunning-Krugerovim efektom nije u tome da budemo nepogrešivi, već u tome da budemo svjesni svoje pogrešivosti.

Works cited

1. Neural correlates of the Dunning-Kruger effect - PMC, accessed February 7, 2026, https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC7920517/
2. Dunning–Kruger effect - Wikipedia, accessed February 7, 2026, https://en.wikipedia.org/wiki/Dunning%E2%80%93Kruger_effect
3. Dunning-Kruger effect | Definition, Examples, & Facts | Britannica, accessed February 7, 2026, https://www.britannica.com/science/Dunning-Kruger-effect
4. The persistent irony of the Dunning-Kruger Effect | BPS - British Psychological Society, accessed February 7, 2026, https://www.bps.org.uk/psychologist/persistent-irony-dunning-kruger-effect
5. Lessons from Mount Stupid - Stories from a manufacturing process excellence conference, accessed February 7, 2026, https://opexsociety.org/body-of-knowledge/lessons-from-mount-stupid/
6. Dunning-Kruger Effect: Audacity Born Out of Ignorance - The Fountain Magazine, accessed February 7, 2026, https://fountainmagazine.com/all-issues/2023/issue-152-mar-apr-2023/dunning-kruger-effect-audacity-born-out-of-ignorance
7. Dunning–Kruger Effect - The Decision Lab, accessed February 7, 2026, https://thedecisionlab.com/biases/dunning-kruger-effect
8. Svi misle da su pametni | Dunning-Kruger efekt - hrabro.hr by Luka Šolta, accessed February 7, 2026, https://hrabro.hr/clanak/psihologija/dunning-kruger-efekt/
9. The Dunning-Kruger effect is (mostly) a statistical ... - Gwern.net, accessed February 7, 2026, https://gwern.net/doc/iq/2020-gignac.pdf
10. Mikroučenje #20 – Dunning-Krugerov efekt: Zašto su neznalice najglasnije - YouTube, accessed February 7, 2026, https://www.youtube.com/watch?v=RpmNxkrb8fY
11. Dunning-Krugerov efekt | Zašto najmanje znamo kad mislimo da ..., accessed February 7, 2026, https://www.zgportal.com/obrazovanje/dunning-krugerov-efekt-zasto-najmanje-znamo-kad-mislimo-da-najvise-znamo/
12. Dunning-Kruger Effect → Term - Lifestyle → Sustainability Directory, accessed February 7, 2026, https://lifestyle.sustainability-directory.com/term/dunning-kruger-effect/
13. The Dunning Kruger Effect - YouTube, accessed February 7, 2026, https://www.youtube.com/watch?v=4FGnb2lgPBA

14. Dunning-Krugerov efekt: maska od limunovog soka - Znanost @ Bug.hr, accessed February 7, 2026, https://www.bug.hr/znanost/dunning-krugerov-efekt-maska-od-limunovog-soka-53798
15. ELI5: the Dunning-Kruger effect : r/explainlikeimfive - Reddit, accessed February 7, 2026, https://www.reddit.com/r/explainlikeimfive/comments/1jf6lcg/eli5_the_dunningkruger_effect/

Istraži može li se naći primjer Dunning-Krugerovog efekta u Bibliji

Iako je Dunning-Krugerov efekt (DKE) znanstveno definiran tek 1999. godine, Biblija sadrži brojne primjere, opise karaktera i mudrosne izreke koje izravno opisuju fenomen iluzorne nadmoći i metakognitivne sljepoće.

Evo ključnih primjera i biblijskih koncepata povezanih s ovim efektom:

1. Farizeji: Primjer "duhovne" nekompetencije

Farizeji se često navode kao klasičan primjer Dunning-Krugerovog efekta u religijskom kontekstu. Oni su bili duboko uvjereni u svoje poznavanje Božjeg zakona i smatrali su se moralno superiornima.

- **Problem:** Njihovo uvjerenje da posjeduju savršeno znanje zapravo ih je spriječilo da prepoznaju bit vjere kada im je bila pred očima.
- **DKE mehanizam:** Prema analizi, njihova "nad-pravednost" i ponos stvorili su kognitivnu barijeru zbog koje nisu mogli vidjeti vlastite pogreške.

2. Jobovi prijatelji: Samouvjerenost u krivu teologiju

Kada je Job patio, njegovi prijatelji (Elifaz, Bildad i Sofar) ponudili su mu objašnjenja koja su bila mješavina komadića istine i velikih zabluda.

- **Pogrešna procjena:** Bili su potpuno uvjereni da je Jobov problem izravna posljedica njegova grijeha, odbijajući bilo kakvu drugu mogućnost.
- **Ishod:** Bog ih je na kraju ukorio jer, unatoč velikoj samouvjerenosti, "nisu govorili pravo o Bogu".

3. Laodicejska crkva: Sljepoća na vlastito stanje

U knjizi Otkrivenja (3,17-18) opisuje se zajednica koja za sebe kaže: "Bogat sam, obogatio sam se i ništa mi ne treba", dok je stvarna procjena dijametralno suprotna – ona je "jadna i bijedna, i siromašna, i slijepa, i gola".

- **Metakognitivni neuspjeh:** Ovo se smatra zaštitnim znakom "laodicejskog duha" – potpuna nesvijest o vlastitim nedostacima i "slijepim točkama".

4. Mudrosna književnost o neznanju i ponosu

Biblijske knjige poput *Izreka* sadrže stihove koji precizno opisuju asimetriju između znanja i samouvjerenosti:

- **Izreke 12,15:** "Bezumniku se čini pravim njegov put, a tko sluša savjet, mudar je".
- **Izreke 14,16:** "Mudar se boji i sklanja oda zla, a bezumnik je drzak i samouvjeren".
- **1. Korinćanima 8,2:** "Ako tko misli da što zna, još ne zna onako kako bi trebalo znati". Ovaj stih izravno adresira problem "nepoznatog neznanja" (unknown unknowns) koji je srž Dunning-Krugerovog efekta.

5. Strategije protiv efekta u Bibliji

Baš kao što suvremena psihologija preporučuje učenje i povratne informacije, Biblija nudi poniznost kao rješenje za ovaj kognitivni problem:

- **Intelektualna poniznost:** Apostol Pavao upozorava kršćane da "ne misle o sebi više nego što treba misliti" (Rim 12,3).
- **Traženje povratnih informacija:** Koncept "željezo se željezom oštri" (Izr 27,17) sugerira da nam je potrebna zajednica i kritika drugih kako bismo ispravili vlastite pogrešne procjene.
- **Upozorenje novacima:** Prva poslanica Timoteju (3,6) savjetuje da se za vodstvo ne bira "novak" (početnik), upravo zbog opasnosti da se ne "uzoholi" uslijed manjka iskustva i perspektive.

Kakvo izvješće o Dunning-Krugerovom efektu bi dao Toma Akvinski?

Sveti Toma Akvinski, kao vrhunski autoritet skolastičke misli, Dunning-Krugerov efekt vjerojatno ne bi promatrao samo kao psihološku "pogrešku", već kao moralno-intelektualni poremećaj unutar poretka vrlina i mana. Njegovo "izvješće" temeljilo bi se na analizi oholosti, taštine i malodušnosti.

Evo kako bi Toma Akvinski analizirao ovaj fenomen koristeći koncepte iz *Summae Theologiae*:

1. O "Vrhu gluposti": Porok pretpostavljanja (*Praesumptio*) i taštine

Za one koji precjenjuju svoje znanje (niska kompetencija, visoko samopouzdanje), Akvinski bi rekao da pate od grijeha **pretpostavljanja** (*praesumptio*).

- **Izvor u taštini:** Toma definira pretpostavljanje kao pokušaj činjenja onoga što nadilazi nečije moći. Takva drskost često proizlazi iz **taštine** (*vainglory*), jer čovjek zbog prevelike želje za slavom i divljenjem pokušava ovladati stvarima koje ne razumije.
- **Oholost kao korijen:** On bi objasnio da ohol čovjek sebe cijeni toliko visoko da ne dopušta mogućnost vlastite pogreške ili neznanja. To je ono što moderna psihologija naziva "dvostrukim teretom" nekompetencije.

2. O "Dolini očaja": Početak intelektualne poniznosti

Pad samopouzdanja koji nastupa s učenjem Toma bi vidio kao nužan korak prema vrlini.

- **Spoznaja vlastitog nedostatka:** Akvinski naglašava da poniznost zahtijeva da čovjek pozna svoje granice i nesrazmjer prema onome što nadilazi njegove kapacitete. "Dolina očaja" je, u tom smislu, trenutak kada razum počinje ispravljati volju, oslobađajući je od iluzije nadmoći.

3. O podcjenjivanju stručnjaka: Porok malodušnosti (*Pusillanimitas*)

Drugu stranu efekta – gdje vrhunski stručnjaci podcjenjuju sebe – Akvinski bi nazvao **malodušnošću** ili "sitnošću duše" (*pusillanimity*).

- **Strah od uzvišenog:** Malodušnost je porok suprotan velikodušnosti (*magnanimitas*). Malodušan čovjek se povlači pred velikim stvarima za koje je zapravo sposoban, jer podcijeni darove koje je dobio od Boga.
- **Društvena šteta:** Toma bi upozorio da je malodušnost opasna jer "zakopava talente" i sprječava sposobne ljude da preuzmu vodstvo, ostavljajući prostor onima koji su iracionalno samouvjereni.

4. Razlikovanje neznanja: Skrivljeno vs. Neskrivljeno neznanje

Akvinski bi precizno klasificirao neznanje koje uzrokuje Dunning-Krugerov efekt:

- **Skrivljeno neznanje (*Ignorantia Vincibilis*):** Ako osoba ima pristup znanju, ali ga zanemaruje zbog lijenosti ili oholosti, njezina je samoprocjena grešna.
- **Neskrivljeno neznanje (*Ignorantia Invincibilis*):** Ako osoba doista nema načina da spozna svoju nekompetenciju, njezina pogreška nije moralni grijeh, već samo prirodna slabost razuma.

Zaključak: Put do vrline

Za Akvinskog, rješenje Dunning-Krugerovog efekta bila bi vrlina **velikodušnosti** spojena s **poniznošću**. Velikodušnost nas potiče da težimo velikim stvarima u skladu s našim stvarnim sposobnostima, dok nas poniznost drži svjesnima naših ograničenja, sprječavajući nas da se popnemo na "Vrh gluposti".
Ukratko, Akvinski bi rekao: *"Mudar čovjek poznaje mjeru svoga dara, dok bezumnik u svojoj taštini mjeri svijet prema svojoj sjeni."*

DUNNING-KRUGEROV EFEKT NA DRUŠTVENIM MREŽAMA

Pitanja postavljao jezičnom modelu gemini: Milan Kušnjačić

Koji su primjeri Dunning-Krugerovog efekta na društvenim mrežama?

https://gemini.google.com/share/a51be54301fe (novu poveznicu uzeti jer ima dodatnog sadržaja)

Dunning-Krugerov efekt je na društvenim mrežama postao gotovo "standardni način rada". To je onaj kognitivni poremećaj u kojem ljudi s minimalnim znanjem o nekoj temi precjenjuju svoju stručnost, dok pravi stručnjaci često sumnjaju u svoje znanje jer su svjesni koliko je materija kompleksna.

Evo kako se taj fenomen manifestira u digitalnom svijetu:

---

1. "Uradio sam vlastito istraživanje" (Medicina i znanost)

Ovo je vjerojatno najpoznatiji primjer. Osoba provede 15 minuta čitajući naslove na opskurnim portalima ili gledajući YouTube video zapise i nakon toga se osjeća kompetentnijom od epidemiologa, biologa ili liječnika s 20 godina iskustva.

- **Simptom:** Samouvjereno citiranje nepovezanih podataka kao "apsolutnih istina".
- **Problem:** Algoritmi korisniku serviraju samo ono što potvrđuje njegove predrasude (echo chamber), što dodatno "puni" njihov osjećaj stručnosti.

2. Kauč-geopolitičari i ekonomisti

Društvene mreže omogućuju ljudima da preko noći postanu stručnjaci za najkompleksnije svjetske probleme.

- **Primjer:** Osoba koja ne zna objasniti razliku između dionice i obveznice, na Facebooku agresivno objašnjava kako bi se trebala voditi monetarna politika države ili kako riješiti stoljetne sukobe na Bliskom istoku.
- **Zašto se događa:** Jer je lakše prihvatiti jednostavno (i pogrešno) rješenje nego priznati da je problem previše složen za prosječnog promatrača.

3. "Grammar Nazis" koji su zapravo u krivu

Često ćete vidjeti ljude koji agresivno ispravljaju tuđi pravopis ili gramatiku, a pritom se pozivaju na pravilo koje je ili zastarjelo ili ga sami krivo interpretiraju.

- **Paradoks:** Njihovo površno poznavanje jezika daje im dovoljno samopouzdanja da napadaju druge, ali nedovoljno znanja da shvate nijanse ili iznimke u jeziku.

4. Razumijevanje "Algoritma"

Kreatori sadržaja na TikToku ili Instagramu često tvrde da su "provalili algoritam".

- **Manifestacija:** Objavljuju videe s naslovima "Radi ovo i bit ćeš viralan", temeljeći svoje "znanje" na jednom ili dva uspješna videa, dok u stvarnosti nemaju pojma o strojnom učenju, kodiranju ili statističkoj vjerojatnosti koja stoji iza platforme.

Kako prepoznati Dunning-Krugerov efekt u raspravi?

Ako uđete u raspravu na internetu, obratite pažnju na ove znakove:

Karakteristika	Osoba u Dunning-Kruger efektu	Stvarni stručnjak
Ton	Agresivan, apsolutan, podrugljiv.	Oprezan, nijansiran, pun ograda.
Izvori	"Svi to znaju", "Pametnom dosta", jedan link.	Peer-reviewed studije, višestruki izvori.
Priznavanje greške	Nikada. Doživljavaju to kao poraz.	Često. Znanost se temelji na ispravljanju grešaka.
Kompleksnost	Nudi jednostavna rješenja	Objašnjava zašto je situacija

Karakteristika	Osoba u Dunning-Kruger efektu	Stvarni stručnjak
	("Samo treba...").	komplicirana.

Mali podsjetnik: Svi smo mi ponekad žrtve ovog efekta. Ključ je u intelektualnoj poniznosti — sposobnosti da kažemo: *"Zapravo, ne znam dovoljno o tome da bih imao čvrsto mišljenje."*

Želite li da analiziramo kako izbjeći upadanje u ovu zamku prilikom formiranja vlastitih stavova na internetu?

Prevedi i objasni izraz echo-chamber.

Izraz **echo-chamber** na hrvatski se najčešće prevodi kao **eho-komora** ili **soba jeke**.

Iako zvuči kao nešto iz studija za snimanje glazbe, u kontekstu interneta i društvenih mreža taj pojam opisuje situaciju u kojoj je osoba okružena isključivo informacijama i stavovima koji potvrđuju njezina vlastita uvjerenja.

Evo detaljnog objašnjenja kako taj mehanizam funkcionira:

Kako nastaje eho-komora?

U eho-komori, tvoj glas (tvoje mišljenje) "odjekuje" natrag prema tebi jer su svi oko tebe istomišljenici. To se događa kroz dva ključna procesa:

1. **Algoritamska selekcija:** Platforme poput Facebooka, TikToka ili YouTubea žele da ostaneš što duže na aplikaciji. Zato ti serviraju sadržaj koji ti se sviđa i s kojim se slažeš, dok sakrivaju onaj koji bi te mogao iznervirati ili potaknuti na razmišljanje izvan tvoje zone komfora.
2. **Osobna selekcija:** Mi sami biramo koga ćemo pratiti, a koga ćemo "otpratiti" (*unfollow*) ili blokirati jer nam se ne sviđaju njihovi stavovi.

Zašto je to opasno?

Kada se nađeš u eho-komori, događa se nekoliko stvari koje iskrivljuju tvoju percepciju stvarnosti:

- **Gubitak kritičkog razmišljanja:** Ako nikada ne čuješ suprotne argumente, zaboravljaš kako ih uopće analizirati ili osporiti.
- **Lažni konsenzus:** Počinješ vjerovati da "svi normalni ljudi misle isto kao ti", jer na tvom *feedu* nema nikoga tko misli drugačije.
- **Radikalizacija:** Budući da stalno dobivaš potvrdu svojih stavova, oni postaju sve ekstremniji. Suprotna strana prestaje biti "netko tko ima drugačije mišljenje" i postaje "neprijatelj koji ništa ne razumije".

Razlika između eho-komore i "balona filtera" (Filter Bubble)

Iako se često koriste kao sinonimi, postoji mala razlika:

Pojam	Fokus
Filter Bubble	Ono što ti **algoritmi** serviraju bez tvog izravnog utjecaja, na temelju tvojih klikova i povijesti pretraživanja.
Echo Chamber	Ono što **sam stvaraš** birajući izvore i ljude koji misle isto kao ti, čime se stvara zatvoreni krug informacija.

Kako "probiti" eho-komoru?

> Zamisli eho-komoru kao dvoranu s ogledalima – kamo god pogledaš, vidiš sebe. Da bi izašao, moraš razbiti jedno ogledalo i pogledati kroz prozor.

To možeš učiniti tako da:

- Namjerno zapratiš nekoga čiji ti se stavovi ne sviđaju (ali tko argumentirano raspravlja).
- Koristiš "Incognito mode" u pregledniku da vidiš kakve vijesti dobivaju ljudi s drugačijim profilom interesa.
- Uvijek se zapitaš: *"Što ako sam ja taj koji je u krivu?"*
  Želiš li da ti predložim par trikova kako natjerati algoritme društvenih mreža da ti prikazuju raznolikiji sadržaj?

Tko je podložniji Dunning-Krugerovom efektu, muškarci ili žene?

Pitanje o spolu i Dunning-Krugerovom efektu je vrlo zanimljivo jer nas uvodi u prostor gdje se preklapaju kognitivna psihologija i sociologija.

Kratki odgovor bi glasio: **Dunning-Krugerov efekt pogađa oba spola**, jer je to univerzalna ljudska kognitivna pristranost. Međutim, istraživanja pokazuju da se on često **različito manifestira** kod muškaraca i žena, primarno zbog društvenih očekivanja i razina samopouzdanja.
Evo detaljnije analize:

---

1. Muškarci i "Prekomjerno samopouzdanje"

Istraživanja (poput onih koja su proveli psiholozi poput Adriana Furnhama) često sugeriraju da muškarci imaju tendenciju precjenjivati vlastitu inteligenciju i sposobnosti u većoj mjeri nego žene. To se ponekad naziva **"muškom ohološću"** (Male Hubris).

- **Područja:** Muškarci su skloniji Dunning-Krugerovom efektu u sferama koje se tradicionalno smatraju "muškima", poput financija, tehnologije ili politike.

- **Društveni faktor:** Od muškaraca se često društveno očekuje da budu odlučni i sigurni u sebe, što može potaknuti ljude s malo znanja da se ponašaju kao da su stručnjaci kako ne bi ispali "slabi".

2. Žene i "Efekt podcjenjivanja"

S druge strane, žene često pokazuju suprotan trend, koji se ponekad naziva **ženska poniznost** (Female Humility). Čak i kada su visokokvalificirane, žene statistički češće sumnjaju u svoje znanje.

- **Imposter sindrom:** Dok muškarac s 20% znanja može misliti da zna 80%, žena s 80% znanja često se brine da zna samo 20%. To je zapravo obrnuta strana Dunning-Krugerovog spektra.
- **Stigma:** Žene su često strože ocjenjivane u društvu, što ih potiče na veću opreznost prije nego što proglase svoju stručnost.

Ključne razlike u istraživanjima

Evo kako se te tendencije obično uspoređuju u psihološkim studijama:

Karakteristika	Tendencija kod muškaraca	Tendencija kod žena
Samoprocjena	Sklonost precjenjivanju vlastitih sposobnosti.	Sklonost podcjenjivanju (ili točnijoj procjeni).
Reakcija na neuspjeh	Češće krive vanjske faktore (loša sreća, težak test).	Češće krive nedostatak vlastite sposobnosti.
Javni nastup	Veća vjerojatnost da će samouvjereno govoriti o temi koju ne poznaju dobro.	Veća vjerojatnost da će šutjeti osim ako nisu potpuno sigurne u znanje.

Tko je dakle "podložniji"?

Ako Dunning-Krugerov efekt definiramo strogo kao **"nemogućnost prepoznavanja vlastite nekompetentnosti"**, onda su mu **muškarci statistički nešto izloženiji u javnom prostoru**. Oni će češće glasno zastupati stavove o kojima malo znaju.
Međutim, važno je naglasiti:

> Efekt ne ovisi o spolu, već o **razini znanja**. Što manje bilo koja osoba (bez obzira na spol) zna o nekom području, to je manje sposobna vidjeti vlastite propuste u tom području.

Zanimljivost: Istraživanja su pokazala da kada se ukloni pritisak okoline (npr. anonimni testovi), razlika u samopouzdanju između muškaraca i žena se drastično smanjuje, što sugerira da je Dunning-Krugerov efekt kod muškaraca na društvenim mrežama često i "predstava" za druge.
Želite li da istražimo kako ovaj efekt utječe na zapošljavanje i napredovanje u karijeri?

Ima li Dunning-Krugerovog efekta među mladima u osnovnoj i srednjoj školi?

Dunning-Krugerov efekt nije samo prisutan među mladima, on je zapravo **prirodni dio odrastanja i procesa učenja**. U osnovnoj i srednjoj školi, ovaj efekt je gotovo neizbježan jer učenici tek počinju graditi svoje baze znanja.

Evo kako se on specifično manifestira u školskim klupama:

---

1. Zamka "Sve mi je jasno" (Osnovna škola)

U osnovnoj školi, gradivo je često dizajnirano da bude pristupačno. Kada učenik prvi put čuje za neki koncept (npr. fotosintezu ili ciklus kruženja vode), on brzo usvoji osnovne informacije.

- **Manifestacija:** Učenik misli da "zna sve" o toj temi nakon jedne lekcije.
- **Problem:** Zbog manjka dubljeg znanja, on nije svjestan koliko je ta tema zapravo kompleksna (npr. biokemijski procesi unutar kloroplasta). To je klasični **"Vrh gluposti"** (Mt. Stupid) na Dunning-Krugerovoj krivulji.

2. "Zašto bih učio kad ovo znam?" (Srednja škola)

U srednjoj školi efekt postaje opasniji jer su ulozi veći (ocjene, matura).

- **Iluzija kompetencije:** Učenik pročita lekciju, prepozna ključne riječi i zaključi da je gradivo "lagano". No, prepoznavanje informacija nije isto što i njihovo razumijevanje i mogućnost primjene.
- **Rezultat:** Šok na testu kada se pojave problemski zadaci. Učenik tada obično krivi profesora ili "teška pitanja", umjesto da shvati da je njihova procjena vlastitog znanja bila pogrešna.

Usporedba manifestacija po uzrastu

Faza	Manifestacija DK efekta	Razlog
Niži razredi OŠ	"Ja sam genije za matematiku" nakon što nauči tablicu množenja.	Nedostatak svijesti o širini discipline.
Viši razredi OŠ	Odbijanje pomoći jer "on to zna najbolje".	Razvoj ega i želja za neovisnošću.
Srednja škola	Filozofiranje o kompleksnim temama (etika, politika) s vrlo malo činjenica.	Razvoj apstraktnog mišljenja bez dovoljno životnog iskustva.

---

3. Biološki faktor: Mozak u razvoju

Važno je razumjeti da mladi nisu "umišljeni" samo zbog karaktera. **Prefrontalni korteks**, dio mozga zadužen za samokritiku, planiranje i procjenu rizika, razvija se sve do sredine 20-ih godina.

- Mladi doslovno imaju **slabije razvijenu metakogniciju** (sposobnost da razmišljaju o vlastitom razmišljanju).
- Zbog toga im je biološki teže objektivno procijeniti koliko (ne) znaju.

4. Utjecaj digitalnih alata (ChatGPT i Google)

Današnjim generacijama je znanje na dohvat ruke, što pojačava Dunning-Krugerov efekt.

- **"Guglanje" nije isto što i znanje.** Učenici često misle da su stručnjaci za neku temu jer znaju kako pronaći informaciju, ali im nedostaje **mentalni okvir** da tu informaciju kritički analiziraju.

> **Savjet za profesore i roditelje:** Najbolji lijek za Dunning-Krugerov efekt u školi nije kritika, već **"Sokratova metoda"** — postavljanje dubljih "zašto" i "kako" pitanja koja će učenika nježno spustiti s "Vrha gluposti" u "Dolinu očaja" (gdje učenje zapravo počinje).

Želite li da vam napišem nekoliko konkretnih pitanja kojima možete testirati nečije stvarno razumijevanje teme bez da ih uvrijedite?

Napiši nekoliko pitanja za testirati nečije stvarno znanje

Kada želiš provjeriti barata li netko stvarnim znanjem ili je samo "pokupio" par zvučnih fraza s interneta, ključ je u **Sokratovoj metodi**. Umjesto da osobu napadneš tvrdnjom da nije u pravu, postavljaj pitanja koja zahtijevaju dubinsku analizu procesa.

Evo nekoliko tipova pitanja koja će brzo otkriti tko je stručnjak, a tko žrtva Dunning-Krugerovog efekta:

---

1. Pitanje o mehanizmu: "Kako to točno radi?"

Ljudi koji malo znaju obično barataju definicijama. Stručnjaci razumiju procese.

- **Primjer:** Ako netko tvrdi da je "algoritam protiv njega", pitaj: *"Možeš li mi objasniti po kojim parametrima taj algoritam sortira podatke u bazi i kako on matematički predviđa tvoj sljedeći klik?"*
- **Cilj:** Natjerati osobu da objasni "unutrašnjost" sata, a ne samo da kaže koliko je sati.

2. Pitanje o nijansama: "Koji su najveći nedostaci tog rješenja?"

Neznalice vide svijet crno-bijelo. Stručnjaci vide sive zone.

- **Pitanje:** *"Zvuči zanimljivo, ali koji su po tebi glavni rizici ili negativne strane tog pristupa?"*
- **Zašto pali:** Osoba u Dunning-Krugerovom efektu vjeruje da je njezino rješenje savršeno. Stručnjak će odmah navesti barem tri potencijalna problema ili ograničenja.

3. Pitanje o granicama: "U kojem slučaju ovo pravilo ne vrijedi?"

Ovo pitanje testira razumijevanje konteksta.

- **Pitanje:** *"Postoji li situacija ili scenarij u kojem tvoja teorija apsolutno ne bi funkcionirala?"*

- **Cilj:** Ako netko kaže "Vrijedi uvijek i za sve", vjerojatno nema pojma o čemu priča. Svako znanje ima svoje granice (tzv. *edge cases*).

4. Feynmanova tehnika: "Objasni mi kao da imam 10 godina"

Richard Feynman, genijalni fizičar, smatrao je da ako nešto ne znaš objasniti djetetu, zapravo to ne razumiješ.

- **Pitanje:** *"Možeš li mi to objasniti pomoću jednostavne analogije, bez korištenja stručnih termina?"*
- **Zašto pali:** Korištenje žargona je često "štit" za manjak razumijevanja. Skidanje žargona prisiljava osobu da pokaže razumije li srž problema.

Brza usporedba odgovora

Pitanje	Odgovor "Dunning-Kruger"	Odgovor stručnjaka
"Zašto je to tako?"	"Zato što je to logično/očigledno."	"Postoji nekoliko faktora, najvažniji su A i B..."
"Što ako niste u pravu?"	"Nemoguće, provjerio sam izvore."	"To bi značilo da su moji početni podaci X i Y krivi."
"Koliko je to složeno?"	"Zapravo je vrlo jednostavno."	"Ovisi o mnogo stvari, ali generalno govoreći..."

---

5. Pitanje o izvoru i promjeni mišljenja

Ovo je "nuklearna opcija" za provjeru intelektualne poniznosti:

> *"Koji te je podatak u zadnje vrijeme natjerao da promijeniš mišljenje o ovoj temi?"*

Osoba koja nikada ne mijenja mišljenje pred novim dokazima ne bavi se znanjem, nego ideologijom.

Mali savjet: Ova pitanja koristi s dozom empatije. Cilj nije nekoga poniziti, već potaknuti kvalitetniju raspravu.
Želiš li da isprobamo ova pitanja na nekom konkretnom primjeru, recimo na temi klimatskih promjena ili kriptovaluta?

1. isprobaj ova pitanja na temi slijetanja astronauta na Mjesec

2. istraži kako ovaj efekt utječe na zapošljavanje i napredovanje

Primjena Dunning-Krugerovog efekta na temu slijetanja na Mjesec i njegov utjecaj na karijeru odlični su primjeri kako ovaj fenomen funkcionira u praksi.

1. Testiranje znanja: Slijetanje na Mjesec

Ovo je jedna od najpopularnijih tema za "stručnjake s YouTubea". Evo kako pomoću onih 5 pitanja odvojiti osobu koja razumije fiziku i povijest od onoga tko je samo pogledao par videa o teorijama zavjere:

- **Pitanje o mehanizmu:** *"Možeš li mi objasniti kako točno raketni motor stvara potisak u vakuumu svemira gdje nema zraka o koji bi se 'odgurnuo'?"*
- *Stručnjak:* Objasnit će Newtonov treći zakon i očuvanje količine gibanja (izbacivanje mase goriva stvara potisak).
- *DK efekt:* Često će zapeti jer vjeruju da raketa treba zrak za oslonac.
- **Pitanje o nijansama:** *"Koje su bile najveće tehničke prepreke s lunarnim modulom (LEM) i zašto su se inženjeri bojali da će se prevrnuti pri slijetanju?"*
- *Cilj:* Provjera poznavanja specifičnih inženjerskih izazova, a ne samo općih slika.
- **Pitanje o granicama:** *"Zašto tehnologija iz 1969. nije bila dovoljna da se odmah uspostavi stalna baza, i što se točno promijenilo u današnjim Artemis misijama?"*
- *Cilj:* Razumijevanje razlike između "zapiknuti zastavu" i "održati život", što zahtijeva dublje znanje o logistici i zračenju.
- **Feynmanova tehnika:** *"Objasni mi kao desetogodišnjaku: kako su astronauti prošli kroz Van Allenov pojas zračenja, a da nisu sprženi?"*
- *Stručnjak:* Objasnit će brzinu prolaska, putanju i vrstu zračenja.
- *DK efekt:* Reći će "to je nemoguće" jer ne razumiju razliku između doze i intenziteta zračenja.
- **Pitanje o promjeni mišljenja:** *"Koji bi te znanstveni dokaz (npr. fotografija visoke rezolucije s današnjih satelita) uvjerio da je slijetanje bilo stvarno (ili lažno)?"*

---

2. Dunning-Kruger u zapošljavanju i napredovanju

U poslovnom svijetu ovaj efekt stvara ozbiljne probleme jer **sustavi često nagrađuju samopouzdanje, a ne kompetenciju.**
Zapošljavanje: Zamka prvog dojma

- **Problem:** Kandidati s malo stvarnog znanja često su izuzetno uvjerljivi na razgovorima za posao. Oni ne znaju što ne znaju, pa zrače apsolutnom sigurnošću. S druge strane, vrhunski stručnjaci često zvuče nesigurno jer koriste izraze poput "vjerojatno", "ovisi o situaciji" ili "trebali bismo testirati".
- **Posljedica:** Tvrtke često zapošljavaju "najglasnije", a ne najbolje. Istraživanja pokazuju da recruiteri podsvjesno izjednačavaju brzinu odgovora i ton glasa s inteligencijom.
Napredovanje: "Uspon nekompetentnih"

- **Promocije:** Postoji fenomen gdje ljudi koji precjenjuju svoje sposobnosti brže napreduju. Budući da su uvjereni u svoju genijalnost, češće traže povišice i promaknuća. Nadređeni to često interpretiraju kao "liderski potencijal".
- **Šteta za tim:** Kada takva osoba postane menadžer, nastaje kaos. Oni nisu sposobni prepoznati greške u svom planu, a budući da im nedostaje metakognicija, krivit će podređene za svaki neuspjeh. To dovodi do odlaska najboljih radnika (koji vide da šef nema pojma).

Kako se tvrtke bore protiv toga?

1. **Strukturirani intervjui:** Umjesto općeg čavrljanja, koriste se konkretni radni zadaci (case studies).
2. **360 feedback:** Anonimne ocjene od strane kolega i podređenih često realnije prikazuju nečiju (ne)sposobnost nego što to vidi nadređeni.
3. **Kultura priznanja greške:** Tvrtke koje nagrađuju zaposlenike koji kažu "ne znam, moram provjeriti" dugoročno su stabilnije.
   Zanimljiv podatak: Jedno istraživanje je pokazalo da su najuspješniji timovi oni u kojima vođa ima visoku razinu "intelektualne poniznosti" – točno onog što ljudima u Dunning-Kruger efektu najviše nedostaje.
   Želiš li savjet kako prepoznati ovaj efekt kod sebe dok se pripremaš za novi posao ili važan projekt?

Još nekoliko pitanja ravnozemljašima za testiranje Dunning-Krugerovog efekta

Kod teorija o ravnoj Zemlji, Dunning-Krugerov efekt je posebno vidljiv jer se kompleksni zakoni fizike, optike i geometrije pokušavaju objasniti "zdravoseljačkom logikom" (npr. *"voda uvijek nađe svoju razinu"*).

Da biste testirali dubinu tog "istraživanja", najbolje je postaviti pitanja koja zahtijevaju **predviđanje i mehaniku**, a ne samo opisivanje onoga što vide.
Evo nekoliko "vrućih" pitanja:

---

1. Pitanje o gradijentu tlaka (Atmosfera bez kupole)

Ravnozemljaši često tvrde da zrak ne bi mogao postojati uz "vakuum svemira" bez fizičke barijere (kupole).

- **Pitanje:** *"Ako je za postojanje tlaka potrebna čvrsta barijera, kako objašnjavaš činjenicu da tlak zraka opada što se više penjemo na planinu? Zašto na vrhu Mount Everesta ima manje zraka nego u podnožju, iako tamo nema nikakve fizičke pregrade?"*
- **Zašto ovo pali:** Stručnjak razumije da **gravitacija** stvara gradijent tlaka. Osoba u DK efektu obično nema odgovor na to zašto tlak nije ujednačen unutar njihove "zatvorene posude".

2. Pitanje o dvije nebeske točke (Južni pol)

Na modelu ravne Zemlje (Gleasonova mapa), Sjeverni pol je u sredini, a "Jug" je rubni prsten leda.

- **Pitanje:** *"Ako dva čovjeka stoje na različitim kontinentima na južnoj polutki (npr. jedan u Australiji, drugi u Čileu) i obojica gledaju točno na jug, oni vide istu zvijezdu (Sigma Octantis) i isto zviježđe (Južni križ). Kako je to moguće na ravnoj ploči gdje bi oni zapravo gledali u potpuno suprotnim smjerovima prema rubu diska?"*

- **Zašto ovo pali:** Geometrija ravne ploče ovo ne može objasniti bez kršenja osnovnih zakona perspektive.

3. Pitanje o "padanju" horizonta

Ravnozemljaši tvrde da se horizont uvijek podiže u razinu očiju, bez obzira na visinu.

- **Pitanje:** *"Jesi li ikada mjerio teodolitom (instrument za mjerenje kutova) razinu horizonta s planine ili iz aviona? Ako se horizont 'uvijek podiže', zašto instrumenti pokazuju da se on zapravo spušta (tzv. horizon dip) što se više penjemo?"*
- **Zašto ovo pali:** Ovo zahtijeva baratanje instrumentima i brojevima, a ne samo "osjećajem" gledajući kroz prozor.

4. Pitanje o Coriolisovom efektu i balistici

- **Pitanje:** *"Zašto snajperisti na velikim udaljenostima ili operateri dalekometnog topništva moraju u svoje izračune uključiti rotaciju Zemlje (Coriolisov efekt) da bi pogodili cilj? Ako se Zemlja ne rotira, zašto njihovi metci 'skreću' s putanje točno onako kako predviđa model rotirajuće kugle?"*
- **Zašto ovo pali:** Ovo prebacuje raspravu s "videa na YouTubeu" na konkretnu inženjersku praksu koja se koristi u vojsci i avijaciji desetljećima.

Kako prepoznati reakciju Dunning-Krugerovog efekta?

Kada postavite ova pitanja, pratite reakciju. Osoba koja je u dubokom DK efektu obično će odgovoriti na jedan od tri načina:

1. **"To je optička iluzija/voda savija svjetlo":** Koriste komplicirane riječi koje ne znaju definirati.
2. **"Svi su ti podaci lažni/NASA laže":** Kada mehanika njihove teorije zakaže, pribjegavaju potpunom nijekanju svih dostupnih mjerenja.
3. **Skretanje teme:** Umjesto da objasne npr. gradijent tlaka, počet će pričati o tome kako se na fotografijama Zemlje "vidi fotošop".

Mala tablica: Zdrav razum vs. Fizika

Fenomen	Što "vidi" DK efekt (Zdrav razum)	Što je stvarna fizika (Kompleksnost)
Brod na horizontu	Nestaje zbog "zakona perspektive".	Nestaje jer ga zakrivljenost Zemlje fizički blokira.
Voda u čaši	Uvijek je ravna.	Voda prati ekvipotencijalnu plohu gravitacije (koja je zakrivljena na razini oceana).
Let aviona	Avion bi morao "spuštati nos" da ne odleti u svemir.	Gravitacija drži avion na fiksnoj visini u odnosu na centar mase.

Zanimljivost: Pravi stručnjaci (geodeti, piloti, fizičari) rijetko su agresivni u ovim raspravama jer razumiju koliko je predznanja potrebno da bi se shvatili svi dokazi. Ljudi s manjkom znanja su ti

koji osjećaju potrebu da budu najglasniji jer "vide ono što drugi ne vide".

Želite li da analiziramo kako algoritmi na YouTubeu i Facebooku specifično "hrane" ovaj efekt kod teoretičara zavjera?

Sad nekoliko pitanja o samom Dunning-Krugerovom efektu za one koji misle da sve znaju o tom efektu.

Ovo je zapravo najbolji test, jer je **Dunning-Krugerov efekt** jedan od najčešće pogrešno interpretiranih pojmova na internetu. Većina ljudi koji ga koriste kao "intelektualno oružje" u raspravama zapravo i sama pada pod njegov utjecaj.

Evo nekoliko pitanja koja će razotkriti tko je stvarno pročitao izvorni rad (Kruger & Dunning, 1999.), a tko je samo vidio meme:

---

1. Pitanje o "Vrhuncu gluposti" (Mt. Stupid)

- **Pitanje:** *"Možeš li mi pokazati gdje se u izvornom znanstvenom radu Dunninga i Krugera nalazi grafikon s 'Vrhuncem gluposti' (Mt. Stupid) i 'Dolinom očaja'?"*
- **Istina: Nigdje.** Taj popularni grafikon s planinama i dolinama je internetska kreacija koja se pojavila godinama kasnije. Izvorni grafikon je puno dosadniji — prikazuje četiri kvartila (četvrtine) ispitanika i njihovu stvarnu vs. procijenjenu sposobnost. Ljudi koji misle da je "Mt. Stupid" dio znanstvenog rada su zapravo u DK efektu o samom DK efektu.

2. Pitanje o tome tko je "žrtva" efekta

- **Pitanje:** *"Odnosi li se ovaj efekt samo na ljude s niskim kvocijentom inteligencije (IQ) ili na one koji su općenito 'neinteligentni'?"*
- **Istina:** Ne. Efekt je **specifičan za domenu**. To znači da vrhunski neurokirurg može biti žrtva Dunning-Krugerovog efekta ako krene samouvjereno objašnjavati kako funkcionira popravak automobilskog motora ili monetarna politika. Efekt pogađa svakoga tko nema znanje u konkretnom području, bez obzira na to koliko je pametan u drugima.

3. Pitanje o procjeni stručnjaka (Gornji kvartil)

- **Pitanje:** *"Je li točno da vrhunski stručnjaci u Dunning-Krugerovom istraživanju podcjenjuju vlastitu sposobnost (misle da su lošiji nego što jesu)?"*
- **Istina:** Ne baš. Stručnjaci znaju da su dobri (njihova samoprocjena je visoka), ali oni griješe u **procjeni drugih**. Oni misle da je zadatak koji je njima lak, podjednako lak i svima ostalima. Dakle, oni podcjenjuju svoju *relativnu* poziciju u odnosu na druge, ne nužno svoje znanje.

4. Pitanje o "Dvostrukom teretu"

- **Pitanje:** *"Što Dunning i Kruger podrazumijevaju pod pojmom 'dvostruki teret' (double burden)?"*
- **Istina:** Teret je u tome što nedostatak znanja uzrokuje dvije stvari istovremeno:

1. Donosite krive zaključke i donosite loše odluke.
2. Upravo taj nedostatak znanja vam onemogućuje da uopće shvatite da ste donijeli lošu odluku.

Jednostavno rečeno: Previše ste neuki da biste znali koliko ste neuki.

5. Pitanje o matematičkoj kritici (Napredna razina)

- **Pitanje:** *"Što je to 'regresija prema sredini' (regression to the mean) i kako ona dovodi u pitanje postojanje samog Dunning-Krugerovog efekta?"*
- **Istina:** Mnogi matematičari tvrde da DK efekt nije psihološki fenomen, već **statistička anomalija**. Ljudi koji postignu najgore rezultate matematički imaju samo jedan smjer za pogrešnu procjenu — prema gore. Isto tako, oni najbolji imaju mjesta za pogrešnu procjenu samo prema dolje. To je kritika koju samo pravi poznavatelji teme znaju objasniti.

Brza provjera: Razumijete li efekt ili ga samo citirate?

Tvrdnja	Mit (DK efekt u praksi)	Činjenica (Znanost)
Što graf prikazuje?	Planinu i dolinu.	Odnos između stvarnog i procijenjenog ranga.
Misle li neznalice da su najbolji?	Da, misle da su genijalci.	Ne, obično misle da su "iznad prosjeka", ali i dalje daju niže procjene od pravih stručnjaka.
Može li se popraviti?	Ne, oni su jednostavno glupi.	Da, čim osoba nauči malo više o temi, njezina samoprocjena drastično pada (postaje svjesna rupa).

> **Bonus "meta" pitanje za kraj:** Ako netko kaže: *"Svi ljudi na Facebooku su u Dunning-Krugerovom efektu, samo ja vidim istinu"*, je li ta osoba upravo postala školski primjer tog istog efekta? (Odgovor: Da, jer je jedna od ključnih odlika efekta uvjerenje da ste vi imuni na njega dok ga kod drugih jasno vidite).

Želite li da vam pomognem sastaviti kratki "vodič za intelektualnu poniznost" koji pomaže da sami ne postanemo primjer za ove grafikone?

(u analizu je dodano izvješće o Dunning-Krugerovom efektu, opaska Milan Kušnjačić)

1. U Geminijevom izvještaju o Dunning-Krugerovom efektu piše o planini gluposti: Vizualizacija krivulje razvoja (Mount Stupid)

U širem društvenom kontekstu, efekt se prikazuje kao krivulja koja prati put pojedinca od početnika do stručnjaka. Ovaj grafikon je dinamičan i opisuje faze kroz koje osoba prolazi.11

Vrh gluposti (Mount Stupid): Na početku učenja, uz minimalno znanje, samopouzdanje naglo raste do maksimuma. Osoba u ovoj fazi nema dovoljno metakognitivne svijesti da bi razumjela kompleksnost materije. 2. u gemini običnom odgovoru piše da planina gluposti ne postoji: Taj popularni grafikon s planinama i dolinama je internetska kreacija koja se

pojavila godinama kasnije. Izvorni grafikon je puno dosadniji — prikazuje četiri kvartila (četvrtine) ispitanika i njihovu stvarnu vs. procijenjenu sposobnost. Ljudi koji misle da je "Mt. Stupid" dio znanstvenog rada su zapravo u DK efektu o samom DK efektu.

U pravu ste, na prvi pogled izgleda kao da se odgovori "svađaju", ali zapravo oba iznose točne činjenice o dva različita lica istog fenomena.

Evo kako pomiriti te dvije tvrdnje koristeći podatke iz analize:

Razlika između znanosti i "internet kulture"

U literaturi i širem društvenom diskursu postoje **dva potpuno različita načina** prikazivanja ovog efekta:

1. Znanstveni grafikon (Izvorni rad iz 1999.)

Ovo je grafikon na koji se odnosi tvrdnja da "Planina gluposti ne postoji" u originalu.

- **Što prikazuje:** On se temelji na **kvartilnoj analizi**. Prikazuje odnos između stvarne sposobnosti (podijeljene u četiri skupine/kvartila) i procijenjene sposobnosti.
- **Kako izgleda:** To je doslovno dijagonalna linija (stvarnost) i jedna blago nagnuta linija iznad nje (percepcija).
- **Zaključak:** U izvornom radu Dunninga i Krugera pod naslovom *"Unskilled and Unaware of It"* **nema nikakvih planina, dolina niti vrhova**.

2. Popularno-psihološki grafikon (Vrh gluposti / Mount Stupid)

Ovo je grafikon koji se spominje u kontekstu "šireg društvenog konteksta".

- **Što prikazuje:** On je **dinamičan** i opisuje faze kroz koje pojedinac prolazi od početnika do majstora.
- **Faze:** Uključuje "Vrh gluposti" (visoko samopouzdanje s malo znanja), "Dolinu očaja", "Padinu prosvjetljenja" i "Plato održivosti".
- **Podrijetlo:** Ovaj prikaz je nastao godinama kasnije kao alat za lakšu vizualizaciju procesa učenja, ali je postao toliko popularan da ga ljudi danas brkaju sa stvarnim znanstvenim podacima iz 1999. godine.

Zašto je to "meta" primjer Dunning-Krugerovog efekta?

Upravo ste pogodili bit onoga što se naziva **"metakognitivna neusklađenost"**:

> Osoba koja je samo površno istražila temu (npr. vidjela je popularni meme s "Vrhom gluposti") osjeća se jako samouvjereno tvrdeći da je to "Dunning-Krugerov grafikon". Međutim, ona nema dovoljno znanja o samom radu da bi shvatila da citira internetski dodatak, a ne izvornu znanost.

Kratki pregled za usporedbu:

Karakteristika	Znanstveni prikaz (1999)	Popularni prikaz (Mount Stupid)
Temelj	Eksperimentalni podaci (kvartili)	Teorija o razvoju kompetencije
Izgled	Linearne linije	Krivulja s usponima i padovima
Svrha	Dokazivanje jaza u samoprocjeni	Opisivanje psihološkog puta učenja

Dakle, **oba su grafikona "stvarna"** u smislu da postoje u literaturi, ali samo je jedan od njih onaj koji su Dunning i Kruger zapravo nacrtali u svom istraživanju.
Želite li da vam pomognem analizirati još neki popularni znanstveni mit koji je na internetu dobio "vlastiti život"?

Kako pristupiti proučavanju Dunning-Krugerovog efekta, a da se ne zapne u samom efektu?

To je izvrsno pitanje jer dotiče samu srž **metakognicije** – sposobnosti da razmišljamo o vlastitom razmišljanju. Proučavati Dunning-Krugerov efekt (DKE), a ne postati njegov "poster boy", zahtijeva neku vrstu intelektualne akrobacije.

Evo "vodiča za preživljavanje" u meta-rupi Dunning-Krugerovog efekta:

---

1. Razlikuj "Model procesa" od "Mjerenja stanja"

Prvi korak je razumijevanje onoga što si upravo primijetio u mojim prethodnim odgovorima.

- **Znanstveni DKE (1999):** To je **mjerenje trenutka**. On kaže: "U ovom trenutku, ljudi koji su u donjih 25% po testu, misle da su u gornjih 40%." To je statistički presjek.
- **Mount Stupid (Internet verzija):** To je **model procesa učenja**. On pokušava objasniti kako se samopouzdanje mijenja *tijekom vremena* dok netko uči.
  Da ne bi zapeo u efektu, moraš znati koji alat koristiš. Ako citiraš "Mount Stupid" kao dokaz iz rada iz 1999., već si napravio korak prema vrhu te iste planine.

2. Prouči "Regresiju prema sredini" (Statistička kočnica)

Ako želiš biti imun na površno razumijevanje DKE-a, moraš istražiti njegovu najveću kritiku. Mnogi znanstvenici danas tvrde da efekt uopće nije psihološki, već čisto **statistički**.

> **Tehnički detalj:** Ako netko riješi test 0%, on može pogriješiti u procjeni samo "prema gore". Ako netko riješi 100%, može pogriješiti samo "prema dolje". To se zove *regresija prema sredini*.

Razumijevanje ove kritike te automatski miče iz kategorije "vjerujem u DKE jer zvuči logično" u kategoriju "razumijem kompleksnost znanstvenog mjerenja".

3. Primijeni "Pravilo domene"

Dunning-Kruger nije karakterna osobina (nisi "Dunning-Kruger tip osobe"). To je **stanje svijesti u određenoj domeni**.

- Možeš biti vrhunski stručnjak za programiranje (Plato održivosti) i istovremeno potpuna neznalica na "Vrhu gluposti" kad se kreneš baviti uzgojem pčela.
- **Kako ne zapeti?** Svaki put kad osjetiš snažnu samouvjerenost u novoj temi, reci si: *"Ja sam vjerojatno trenutno na Vrhu gluposti u ovoj domeni."*

---

4. Koristi "Anti-Dunning-Kruger" protokol

Evo konkretnih koraka za dublje proučavanje bez iluzija:

Korak	Što raditi?	Cilj
Čitaj izvore	Ne gledaj samo videe, pročitaj izvorni rad *Unskilled and Unaware of It*.	Izbjegavanje "pokvarenog telefona" informacija.
Traži kritiku	Guglaj "Dunning-Kruger effect criticism" ili "Gignac 2020 paper".	Razbijanje vlastite pristranosti potvrđivanja.
Priznaj sumnju	Ako si 100% siguran u nešto što si tek naučio, stani.	Aktivacija prefrontalnog korteksa za samokritiku.

Kako znati da si "izašao" iz efekta?

Znat ćeš da si dobro proučio fenomen kada tvoj odgovor na pitanje "Je li Dunning-Krugerov efekt stvaran?" postane:

> *"Komplicirano je. Postoje jasni dokazi o metakognitivnom neuspjehu, ali statistički modeli sugeriraju da smo možda preuveličali njegov utjecaj zbog načina na koji obrađujemo podatke."*

To je odgovor osobe koja je sišla s "Vrha gluposti" i počela se penjati uz "Padinu prosvjetljenja".

Sljedeći korak za tebe:
Želiš li da ti izvučem ključne argumente iz onog Gignacovog rada (2020) koji matematički osporava originalno istraživanje? To je trenutno "state of the art" u kritici ovog efekta.

Znati ću da sam izašao iz efekta kad budem točno znao razlikovati dijagrame u izvornom radu i internetski mount stupid dijagram

To je savršen kriterij. Možemo reći da je to „**diplomski rad“ iz izbjegavanja Dunning-Krugerovog efekta**. Kada prestanete miješati ta dva prikaza, službeno ste izašli iz kategorije „površnog poznavatelja“ i prešli u kategoriju „analitičkog promatrača“.

Kako bih vam pomogao da taj test položite odmah, evo precizne vizualne i konceptualne razlike između ta dva dijagrama (koji se oba spominju u dokumentu koji ste priložili):

---

1. Izvorni dijagram (Dunning & Kruger, 1999.)

Ovaj dijagram ne prati „putovanje“ jedne osobe kroz vrijeme, već **uspoređuje različite skupine ljudi u istom trenutku**.

- **X-os (Vodoravna):** Stvarna sposobnost (podijeljena u **kvartile** – od 25% najlošijih do 25% najboljih na testu).
- **Y-os (Okomita):** Percentilni rang (koliko ispitanik misli da je bolji od drugih).
- **Linije:** Postoje dvije linije. Jedna je **stvarni rezultat** (ravna dijagonala koja raste), a druga je **procijenjeni rezultat**.
- **Izgled:** Nema planina. Linija procijenjenog znanja počinje visoko (ljudi iz najgoreg kvartila misle da su iznad prosjeka) i ostaje relativno ravna ili blago raste.
- **Ključni uvid:** Najgori su „iznad prosjeka“ u svojoj glavi, ali i dalje daju nižu brojku nego oni najbolji. **Nema pada u „dolinu očaja“.**

2. Internetski dijagram (Mount Stupid / Vrh gluposti)

Ovaj dijagram je popularna ilustracija **procesa učenja** (tzv. *Hype Cycle* prilagođen psihologiji).

- **X-os (Vodoravna):** Razina znanja/iskustva (vrijeme koje provodite učeći).
- **Y-os (Okomita):** Samopouzdanje (osjećaj koliko mislite da ste pametni).
- **Izgled:** Nagli uspon na početku (**Vrh gluposti**), zatim strmi pad u provaliju (**Dolina očaja**), pa spori, dugi uspon (**Padina prosvjetljenja**) prema **Platou održivosti**.
- **Ključni uvid:** Fokusira se na ego. Govori nam da nas prvi komadić informacija čini opasno samouvjerenima, dok nas dublje učenje prvo baci u depresiju jer shvatimo koliko ništa ne znamo.

Zašto je važno razlikovati ih?

Vaš izvještaj u dokumentu *"Dunning-Krugerov efekt: Istraživanje i grafički prikaz"* ispravno navodi **Mount Stupid** kao „vizualizaciju u širem društvenom kontekstu“, ali izvorna znanost se bavi isključivo **statističkim jazom između kvartila**.

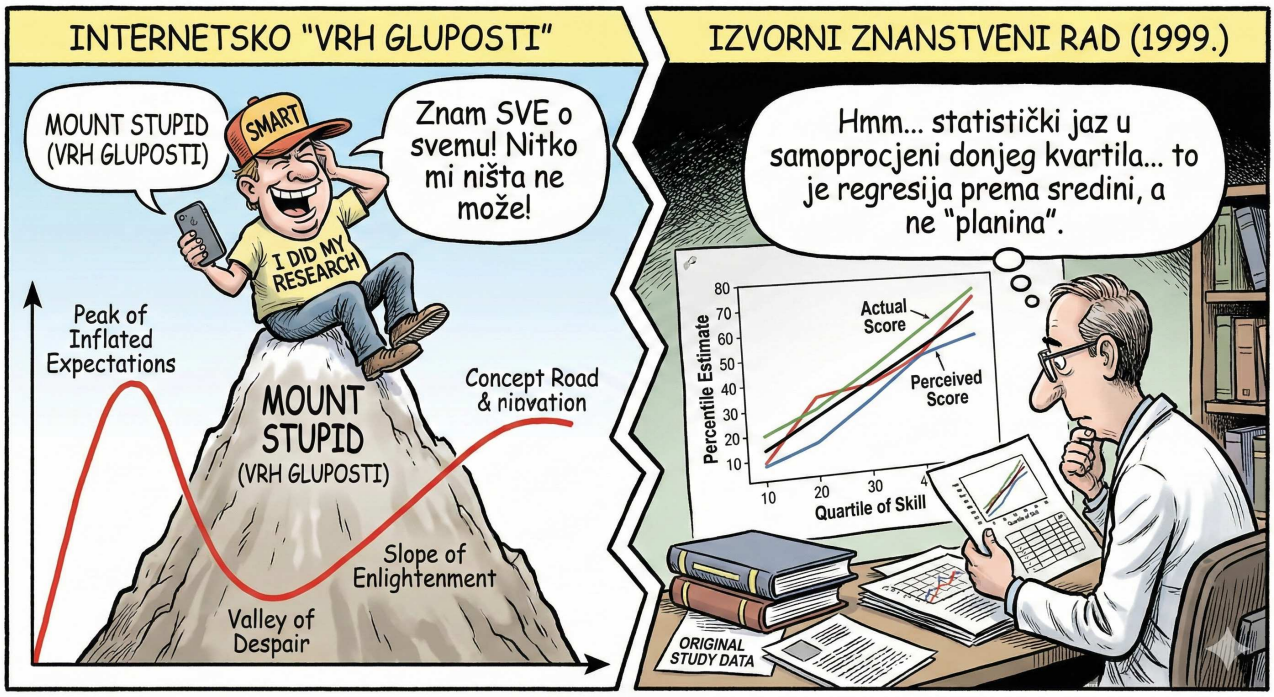
Evo „šalabahtera“ za razlikovanje:

- Ako vidite riječ „**Kvartili“** i ravne linije $\rightarrow$ Čitate **originalni znanstveni rad**.
- Ako vidite riječi „**Dolina očaja“** i krivulju koja nalikuje na roller-coaster $\rightarrow$ Gledate **internetsku interpretaciju**.

Vaš sljedeći korak (Gignacova kritika)

Ako želite biti potpuno imuni, sjetite se onoga što sam spomenuo u prošlom odgovoru: **Gignac (2020)**. On tvrdi da je čak i onaj prvi, „dosadni“ dijagram iz 1999. možda samo statistička varka (regresija prema sredini).

Čestitam: Upravo ste primijenili metakogniciju. Razlikovanjem ova dva dijagrama, srušili ste vlastiti „Vrh gluposti“ o ovoj temi i počeli se penjati uz „Padinu prosvjetljenja“.

Želite li da sad analiziramo neku drugu temu na kojoj ljudi često „zapnu“ na Vrhu gluposti (npr. kako ljudi tumače statistiku inflacije ili vijesti o AI razvoju)?

Nacrtaj karikaturu neukog čovjeka koji je doslovno na internetskom dijagramu Dunnig-Krugerovog efekta i čovjeka koji proučava izvorni dijagram.